

Implicaciones renta-trabajo-ocio en el contexto norte-sur

M.^a Lucía Cabañes Argudo

Profesora Agregada de Teoría Económica, Universidad San Pablo-CEU

RESUMEN

En las economías desarrolladas se utiliza un instrumento de análisis para establecer la relación de comportamiento del agente económico ante la elección renta-ocio o renta-trabajo, que determina la oferta del factor de producción de forma plausible, siendo la conducta del individuo, desde este punto de vista, consistente y racional. Pero este tipo de análisis, ¿se puede trasladar de forma idéntica a una economía subdesarrollada o del tercer mundo? ¿Tiene el mismo significado en ambas economías los conceptos que manejamos, como son el ocio o tiempo libre y el trabajo?

En una economía occidental resulta muy elegante la determinación de la oferta de trabajo y su análisis a través del efecto de sustitución y renta, explicando el cambio de pendiente de positiva a negativa. El ocio en una economía desarrollada se comporta como un bien normal y en ocasiones, para niveles de renta altos, se convierte en un bien tan escaso que se puede demandar como un bien de lujo. Sin embargo, en una economía subdesarrollada, ¿qué tipo de bien es el ocio?, en ocasiones es tan abundante que reporta una utilidad marginal tan pequeña, que se corresponde con una valoración marginal muy baja por parte del agente económico.

CONCEPTO DE POBREZA

El problema fundamental en una economía subdesarrollada es la miseria y la pobreza existente, por la que hablar de elección renta-ocio puede resultar insultante.

Para vivir y adaptarse a la vida es necesario que las necesidades básicas estén cubiertas. Si algunas de esas necesidades básicas o de subsistencia no están cubiertas, decimos que los individuos o las familias se encuentran en la pobreza. ¿Pero cómo se define la pobreza y qué se entiende por necesidades básicas? La respuesta la determina el sustrato cultural de cada economía. El concepto de pobreza en los países occidentales es completamente distinto al de los países del tercer mundo, o al de una tribu que vive en la selva con unas tradiciones y cultura que los occidentales consideramos ancestrales. Todo depende del mínimo vital que cada uno se fije, y este mínimo va asociado al esfuerzo (trabajo) que cada uno está dispuesto a realizar para obtenerlo.

Sin embargo, vamos a fijar y definir unas necesidades básicas que sirvan para definir la pobreza en cualquier tipo de economía más o menos desarrollada. En primer lugar distinguimos las necesidades que se satisfacen con flujos, como son los de alimentación, de las necesidades que se satisfacen con servicios proporcionados por stocks, tales como la vivienda, vestido y educación. En las sociedades primitivas, los stocks no tienen importancia; pero en una economía organizada, los servicios, tanto de stocks materiales como de capital humano, aumentan su importancia conforme aumenta el nivel de renta. El flujo de bienes alimenticios que mantienen la vida y la salud, constituyen las necesidades básicas o de subsistencia, pero representan una mínima parte de todas las necesidades que tiene un individuo en una economía.

Si el individuo carece de flujos alimenticios se habla de miseria y si carece, a la vez, de flujos y stocks, se considera que está en la pobreza. Los flujos alimenticios determinan un nivel de vida en la organización social y los servicios de stocks de vivienda, vestido, educación e incluso seguridad, determinan en la organización social, empleo, mantenimiento de una familia y relaciones sociales. Si el individuo dispone de flujos y stocks, sus necesidades estarán satisfechas y su funcionamiento social se considerará satisfactorio.

La renta mínima necesaria para obtener los flujos alimenticios mínimos e indispensables para conservar un nivel de salud, se corresponde con lo que se denomina «límite de la pobreza» y el índice mejor para estimarlo es la esperanza de vida al nacer que va unida, no sólo al nivel de desarrollo de una economía, sino también a la distribución de la renta. También se necesita un nivel mínimo procedente de los ser-

vicios de stocks, por ejemplo, si un individuo no posee el nivel de educación exigido por el mercado de trabajo, no encontrará empleo y no dispondrá de la renta indispensable para mantener a su familia.

Ahora bien, el proceso de la pobreza se puede analizar desde el punto de vista de la interacción entre stocks y flujos, como un modelo dinámico de la pobreza con circunstancias externas variables. Así, el total de los stocks varía de un período al siguiente, al variar los flujos de la inversión y los stocks, generan flujos de servicios que afectan a otros stocks que, a su vez, producen servicios y así sucesivamente. Por ejemplo, un individuo con bajo nivel de educación (stock), conseguirá un trabajo no cualificado con un salario bajo (flujo) que le permitirá acceder a una vivienda (stock) en un mercado de la vivienda muy competitivo (condición externa), pagando un alquiler (flujo) bajo dados sus ingresos, siendo la calidad de la vivienda precaria y con malas condiciones higiénicas, repercutiendo negativamente en su salud (stock) y en su capacidad para trabajar (falta días a trabajar) que le disminuirá su renta e incluso ocasionará el despido, no pudiendo pagar el alquiler y quedándose sin vivienda, o bien pagar el alquiler en detrimento de alimentos o vestidos. Este modelo de interacción entre flujos y stocks es muy complejo y, explica la interrelación entre la miseria y la falta o precariedad de los stocks, que determina la pobreza.

Se pueden dar dos causas de miseria:

— Interrupción imprevisible en la percepción de la renta por paro, enfermedad o fallecimiento del familiar que aporta la renta.

— El ciclo de la vida en el que se alternan períodos de miseria y abundancia, así:

- En la infancia, inmerso en una familia numerosa, puede el niño sufrir miseria.
- En la adolescencia y principio de la edad adulta, el individuo se puede ganar la vida y tener pocos gastos, no hay miseria.
- Al formar una familia y tener hijos, aumentan los gastos y la familia puede sufrir miseria.
- Al crecer y emanciparse los hijos, puede desaparecer la miseria.
- En la edad de vida pasiva o jubilación, la renta disminuye mucho y se puede volver a la miseria.

INSTRUMENTO DE ANÁLISIS PARA DERIVAR LA OFERTA DE TRABAJO

El propietario del factor de producción trabajo debe decidir: si lo ofrece en el mercado al precio de mercado (salario), o si lo mantiene fuera del mercado para su uso personal (ocio). Es decir, el individuo ha de decidir si el tiempo disponible (se supone igual a las 24 horas del día), lo dedica a trabajar obteniendo ingresos, o lo dedica al ocio, tiempo libre o descanso, incluyendo en ese tiempo libre otras actividades productivas que se realizan fuera del mercado. Así, el tiempo dedicado a las labores del hogar, a la educación, al deporte etc., están incluidas en el ocio y no tienen remuneración; lo mismo ocurre con el trabajo profesional que se realiza en casa fuera del lugar de trabajo, por ejemplo, los docentes realizamos mucho de nuestro trabajo en casa, tales como la preparación de clases o trabajos de investigación y forman parte del tiempo libre dedicado al ocio.

Las actividades realizadas fuera del mercado generan un rendimiento expresado en bienes y servicios producidos en el hogar, o bien, pueden repercutir generando una renta futura mayor a través de la educación o, simplemente, se traducen en más ocio.

Los agentes económicos asignan y deciden la distribución del tiempo, ponderando los rendimientos que pueden obtener de las distintas actividades de acuerdo con la remuneración que esperan recibir. Ahora bien, delimitar claramente las horas de trabajo y de ocio es difícil, ya que en el trabajo también se pueden resolver problemas personales que deberían incluirse en las horas destinadas al ocio y a la inversa. Si este problema se plantea en una economía desarrollada, ¿cómo no va a surgir de forma alarmante en una economía subdesarrollada, en la que el trabajo que se realiza, desde nuestro punto de vista, constituiría tiempo libre?.

La restricción presupuestaria, o curva de renta-ocio, representa las distintas combinaciones de renta-ocio o renta-trabajo que se pueden dar para el salario determinado por el mercado de trabajo. La pendiente de la restricción es la razón negativa entre el precio del trabajo y el precio del ingreso o renta. Como la renta es un bien numérico, su precio es igual a la unidad y, por consiguiente, la pendiente de la restricción es igual al salario por hora de trabajo. Si se considera la renta transformada en consumo de bienes, será igual al producto de la cantidad de bienes por su precio y, en este caso, la pendiente de la restricción renta-ocio mide el salario real. El precio o coste de oportunidad del tiempo dedicado al ocio, es el salario que el trabajador deja de percibir al dedicar ese tiempo al ocio y no a trabajar; por lo tanto, la pendiente de la restricción mide el coste del ocio.

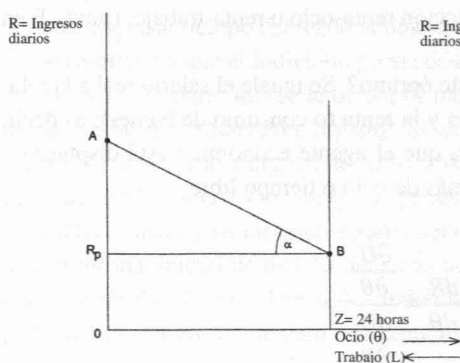


Fig. 1a)

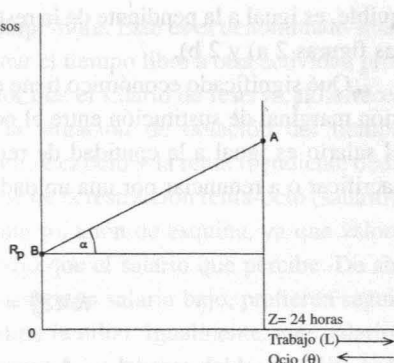


Fig. 1b)

$$\operatorname{tg} \alpha = w$$

R_p = Rentas de la propiedad, independientes del número de horas trabajadas

El punto Z representa la dotación del tiempo que tiene el individuo y que suponemos son las 24 horas del día. Se supone que el agente económico dispone de una renta procedente de propiedades y no del trabajo (R_p), por lo que la dotación inicial del individuo es la suma de las rentas de la propiedad, o dotación inicial de bienes de consumo, y la dotación del tiempo, situándose en el punto B. Figuras 1 a) y 1 b).

El valor de la dotación de tiempo inicial que tiene el individuo, es el valor de mercado del tiempo libre y es igual al producto del salario por el número de horas disponibles, ($w \cdot OZ$). Suponiendo que trabaja todas las horas disponibles, se situará en el punto A, y representa el ingreso del individuo o renta total de que dispone para gastar en consumo de bienes, que obtiene trabajando las 24 horas del día. Si todo el tiempo lo dedica al ocio, se situará en el punto B, y la única renta de que dispone será la renta procedente de la propiedad. Lo normal es que se sitúe en una posición intermedia, combinación lineal de los dos extremos, (A y B), destinando una parte del tiempo a trabajar y otra parte al ocio o tiempo libre.

El agente económico toma su decisión o elección óptima entre ocio y trabajo, u ocio y renta, de acuerdo con su función de preferencia. Si consideramos el ocio (θ) y la renta (R) como bienes que le reportan utilidad marginal positiva, la función de preferencia determina curvas de indiferencia estrictamente convexas y con pendiente negativa. Sin embargo, si se relaciona la renta con el trabajo, éste reporta utilidad marginal negativa y las curvas de indiferencia tienen pendiente positiva.

La elección óptima se da cuando la pendiente de la curva de indiferencia más alta posible que puede alcanzar, entre las alternativas posibles que le fija su conjunto ase-

quible, es igual a la pendiente de la restricción renta-ocio o renta-trabajo, (punto E en las figuras 2 a) y 2 b).

¿Qué significado económico tiene este óptimo?. Se iguala el salario real a la relación marginal de sustitución entre el ocio y la renta (o consumo de bienes); es decir, el salario es igual a la cantidad de renta que el agente económico está dispuesto a sacrificar o a renunciar por una unidad más de ocio o tiempo libre.

$$RMS_{\theta}^R = -\frac{dR}{d\theta} = \frac{\frac{\partial U}{\partial \theta}}{\frac{\partial U}{\partial R}} = w$$

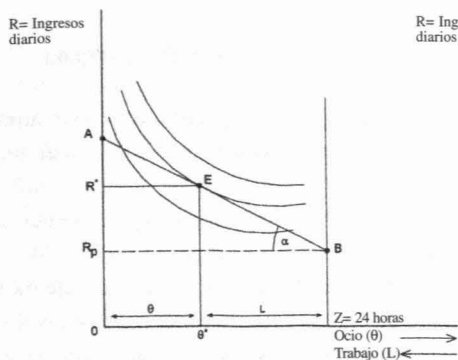


Fig. 2a)

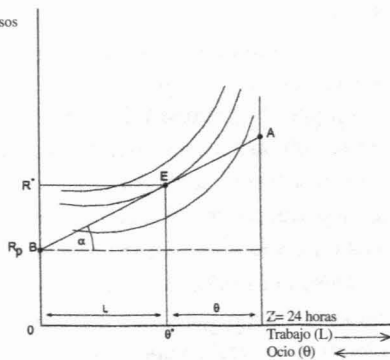


Fig. 2b)

Esta es la condición de primer orden de máximo condicionado. La relación entre las utilidades marginales que reportan el ocio y la renta, o relación entre las valoraciones marginales que el agente económico asigna al ocio y a la renta, se iguala a la valoración que les asigna el mercado y coincide con la relación entre los precios del ocio y la renta, o sea, el salario. Es decir, el valor que tiene para el agente económico la última unidad de consumo que puede obtener trabajando más, tiene que ser igual al valor del ocio al que tiene que renunciar para obtener esa renta y, por consiguiente, ese consumo. El salario real es la cantidad de consumo que puede comprar, renunciando a una hora de ocio, o sea, es el coste de oportunidad del ocio.

Para que el individuo se sienta motivado a ofrecer trabajo es necesario que, el salario ofrecido sea como mínimo igual a la valoración marginal que el agente eco-

nómico asigna al tiempo dedicado al ocio o tiempo libre. Este es el denominado salario de reserva, ya que el individuo puede destinar el tiempo libre a otra actividad productiva y, si el salario que se le ofrece es menor que el salario de reserva, no ofrecerá su factor de producción trabajo. Si en la situación de dotación del tiempo (punto B), la relación marginal de sustitución entre el ocio y la renta (pendiente de la curva de indiferencia) es mayor que la pendiente de la restricción renta-ocio (salario), no trabajará nada y su elección óptima será una solución de esquina, ya que valora más la última unidad de tiempo dedicada al ocio que el salario que percibe. De ahí que para niveles de renta bajos, los individuos ante un salario bajo, prefieren seguir percibiendo el subsidio de paro o la renta mínima familiar. Igualmente, ante salarios bajos, las amas de casa prefieren dedicar su tiempo a las labores del hogar. Este análisis es perfectamente aplicable a los países subdesarrollados, ya que *una de las causas principales de la miseria son los salarios bajos*.

A partir del salario de reserva el agente económico ofrece trabajo y al ir aumentando el salario, irá modificando la cantidad de trabajo que ofrecerá. Ahora bien, la variación del salario tiene tres efectos, el efecto sustitución, el efecto renta y el efecto dotación, por lo que el incremento del salario no siempre conduce a un incremento del trabajo ofrecido, pudiendo decidir trabajar más o menos y esta ambigüedad se justifica por la magnitud de los tres efectos.

Ya se ha señalado que el precio o coste del ocio es el salario que el trabajador deja de percibir al dedicar ese tiempo al ocio y no a trabajar. Así, cuando el salario por hora aumenta el coste de oportunidad de consumir ocio es mayor, porque mayor es el salario que se deja de percibir por ello y por el efecto de sustitución (manteniendo el nivel de utilidad constante), si el ocio se ha encarecido respecto al trabajo, disminuirá el ocio sustituyéndolo por trabajo que en términos relativos se ha abaratado. Es decir, cuánto mayor sea el salario, más disminuirán los agentes económicos sus actividades fuera del mercado, destinadas a tiempo libre y más aumentará el tiempo que dedican a esa actividad productiva cuyo precio (salario) ha aumentado. Por ejemplo, si el salario fuera del hogar para un ama de casa aumenta, trabajará más horas fuera del hogar y comprará los servicios que necesita en el hogar. El efecto de sustitución es negativo, salario y cantidad de ocio varían inversamente, por lo que salario y cantidad de trabajo varían directamente.

Normalmente, para la mayoría de los individuos el ocio es un bien normal, es decir, si aumenta la renta monetaria, aumenta el consumo de ocio y disminuye el tiempo dedicado al trabajo. Al aumentar las rentas de la propiedad, la restricción renta-ocio se desplaza paralelamente hacia arriba y las elecciones óptimas, si el ocio es un bien normal, determinan una trayectoria de expansión de la renta con pendien-

te positiva. El aumento del salario produce un aumento de la renta monetaria percibida y el ocio, considerado como un bien normal, aumentará por el efecto renta ordinario. Pero, a su vez, el valor de la dotación inicial aumentará al aumentar el salario, por lo que el ocio también aumentará debido al efecto renta-dotación. Por consiguiente, el ocio aumentará debido al efecto renta conjunto (efecto renta ordinario y efecto renta-dotación) y disminuirá el tiempo dedicado al trabajo.

Como se deduce, hay dos efectos contrapuestos que repercuten en el número de horas de trabajo ofrecidas. Por el efecto de sustitución el tiempo destinado al trabajo aumenta, y por el efecto renta conjunto el número de horas destinadas al trabajo disminuye. El resultado final dependerá de la magnitud de los dos efectos. Si el efecto de sustitución supera al efecto de renta, la curva de oferta de trabajo tiene pendiente positiva y si el efecto de sustitución es menor que el efecto de renta, la curva de oferta de trabajo tiene pendiente negativa; es decir, la oferta de trabajo, a partir de un determinado nivel de salario y de renta, cambia la pendiente de positiva a negativa y se dobla hacia atrás. En efecto, si el individuo dedica todo el tiempo al ocio, al aumentar el salario se da solamente el efecto de sustitución y aumenta el número de horas de trabajo ofrecidas; pero al ir aumentando el salario, incrementos sucesivos producen incrementos de renta y al ser el ocio ya escaso se valora mucho, pudiendo destinar parte de esa renta a consumir ocio y disminuyendo el número de horas de trabajo ofrecido. Este efecto será más frecuente cuánto mayor sea la diferencia entre el tiempo disponible (24 horas) y el ocio, o sea, cuántas más horas se dedique al trabajo y, por consiguiente, mayor sea la renta. Para salarios bajos, el efecto de sustitución es mayor que el efecto de renta y, al subir el salario, llega un momento en que ambos efectos se compensan y si el salario sigue subiendo, el efecto de renta supera al efecto de sustitución. Figuras 3 a) y 3 b).

El ocio, a partir de la cantidad de trabajo $O L_3$, es tan escaso que se valora mucho y al aumentar el salario, parte del incremento de renta se destina a comprar ocio. Una frase que refleja esta situación podría ser la de un alto ejecutivo que dice: «Mi salario ha aumentado tanto en los últimos años que casi no puedo permitirme el lujo de jugar al golf». Un individuo inmerso en el tercer mundo le ocurriría lo contrario, o bien tendría excesiva cantidad de ocio, o bien tendría poco ocio porque ha de trabajar muchas horas para obtener una renta mínima, ya que el salario que se le paga es muy bajo y el efecto de sustitución supera al efecto de renta, pues no existe enriquecimiento; este individuo podría decir: «Mi salario ha bajado tanto que casi puedo permitirme el lujo de no trabajar».

Si se considera constante el nivel de utilidad inicial y se elimina el efecto renta para que la renta sea siempre constante, se obtiene la curva de oferta de trabajo com-

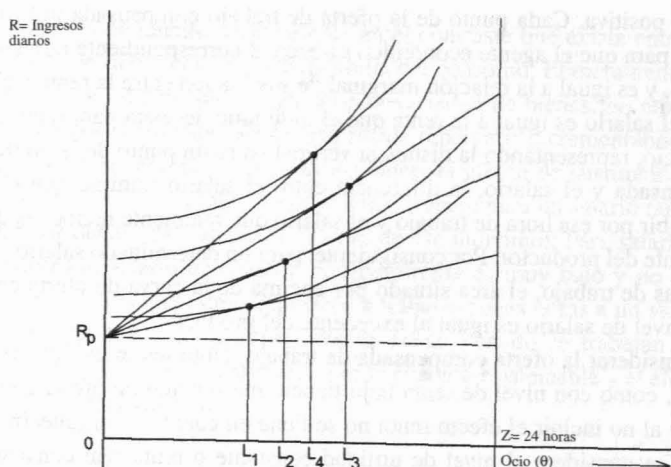


Fig. 3a)

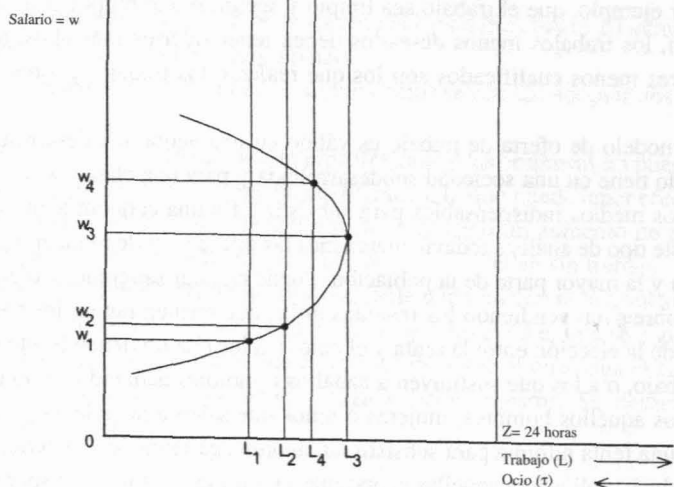


Fig. 3b)

pensada que siempre tendrá pendiente positiva, ya que sólo se considera el efecto de sustitución y ante un incremento del salario, el ocio se encarece, disminuyendo por el efecto de sustitución y aumentando el trabajo. Incluso para los individuos que tienen una curva de oferta con pendiente negativa, la oferta de trabajo compensada tiene

pendiente positiva. Cada punto de la oferta de trabajo compensada indica el salario necesario para que el agente económico ofrezca el correspondiente número de horas de trabajo, y es igual a la relación marginal de sustitución entre la renta y el ocio. Por lo tanto, el salario es igual a la renta que el individuo necesita para renunciar a cada hora de ocio, representando la distancia vertical entre un punto de la oferta de trabajo compensada y el salario, la diferencia entre el salario mínimo que el individuo desea recibir por esa hora de trabajo y el salario que realmente recibe; es decir, mide el excedente del productor. Por consiguiente, para un determinado salario y un número de horas de trabajo, el área situado por encima de la curva de oferta compensada hasta el nivel de salario es igual al excedente del productor.

Al considerar la oferta compensada de trabajo, tanto los individuos con nivel de renta alto, como con nivel de renta bajo tienen una función de oferta con pendiente positiva y al no incluir el efecto renta no se tiene en cuenta el enriquecimiento, simplemente se considera el nivel de utilidad constante o renta real constante, dependiendo la diferencia salarial entre los individuos, de la cualificación de cada trabajador y del tipo de trabajo. Normalmente, los individuos no sólo eligen el trabajo por su remuneración monetaria, sino que también valoran otros aspectos no monetarios como, por ejemplo, que el trabajo sea limpio y seguro o que proporcione prestigio y poder. Así, los trabajos menos deseados deben tener salarios más altos, aunque los trabajadores menos cualificados son los que realizan los trabajos peores a menores salarios.

Este modelo de oferta de trabajo es válido en una economía desarrollada, ¿pero qué sentido tiene en una sociedad subdesarrollada y para una clase social que no dispone de los medios indispensables para subsistir?. En una economía en vías de desarrollo, este tipo de análisis todavía marca más las diferencias de renta entre una minoría elitista y la mayor parte de la población. Puede resultar sangrante y ofensivo que a los que sobreviven vendiendo los residuos útiles que encuentran en los basureros, se les hable de la elección entre la renta y el ocio, o a los que no tienen límite en el horario de trabajo, o a los que sustituyen a caballos o motores actuando como taxistas, en fin, a todos aquéllos hombres, mujeres o niños que salen a la calle todos los días en busca de una renta mínima para subsistir sin ninguna garantía de obtenerla. Lo mismo se puede decir, aplicado a aquellas economías en las que no sólo no disponen de renta y de trabajo, sino que tampoco disponen de los recursos indispensables para la vida humana, como es el agua y han de recorrer, andando, muchos kilómetros diarios para abastecerse, función que la mayoría de las veces realizan las mujeres.

La explicación a que el efecto renta actúa sobre la cantidad de trabajo ofrecida en sentido contrario al efecto de sustitución y que lo supere, determinando que la curva

de oferta cambie la pendiente, se encuentra en el contraste que existe entre la especialización de la producción y la diversificación del consumo. El incremento del precio de un sólo bien, al consumirse una amplia variedad de bienes, no empobrece a nadie; sin embargo, el aumento del salario puede repercutir incrementando bastante la renta del agente económico. Con salarios bajos, el efecto de sustitución siempre será mayor que el efecto de renta, no ofreciendo trabajo para un salario tan bajo que se encuentre por debajo del salario de reserva de ese individuo. Para salarios ligeramente superiores al salario de reserva, el efecto renta es muy bajo y no enriquece mucho a los individuos que están dispuestos a trabajar pocas horas a un salario relativamente bajo. En los estratos superiores de renta, cuando se trabajan bastantes horas, al aumentar el salario, el enriquecimiento puede ser ostensible y el efecto renta superar al efecto de sustitución.

¿QUÉ EFECTOS TIENEN SOBRE LA OFERTA DE TRABAJO LOS PROGRAMAS DE BIENESTAR SOCIAL?

Existe una relación inversa entre productividad y salarios bajos. El aumento de la productividad es una solución a largo plazo.

Para solucionar el problema de los salarios bajos se pueden adoptar dos medidas:

— Establecer un salario mínimo interprofesional y las empresas no pueden pagar salarios más bajos a los trabajadores no cualificados, lo que puede tener efectos nocivos, tales como que el aumento de salarios lleve consigo un aumento de precios, o que los trabajadores que percibían un salario menor se queden sin trabajo.

— Incrementar la renta del trabajador mediante una transferencia o subsidio hasta que alcance la renta que se considera mínima, lo que no evita el que se sigan pagando salarios bajos, con el agravante que es el contribuyente el que paga el subsidio al empresario que explota al trabajador y paga salarios injustos. Se desarrolla esta medida a continuación.

El programa de asistencia social por el que el gobierno fija una renta mínima familiar o lo que en España se denomina salario social, va destinado a todas las personas con un nivel de renta bajo con el objetivo de que todos los individuos de esa sociedad dispongan de una renta para subsistir. Esta medida puede desincentivar el trabajo, disminuyendo la cantidad de trabajo por completo y, sin embargo, aumentando el nivel de utilidad del individuo.

En efecto, si el gobierno fija una renta mínima ($R_{\min.}$) puede ocurrir que, dado el salario de mercado, el agente económico establezca su equilibrio obteniendo una renta baja, pero por encima de la renta mínima fijada, o bien, que su elección óptima le proporcione una renta por debajo de la renta mínima. En ambos casos, cambia la restricción y el nivel de utilidad más alto posible lo alcanza dejando de trabajar.

En este caso, lógicamente, no existen rentas de la propiedad. La elección óptima de cada individuo, dado el salario que se le paga y que es bajo (salario mínimo interprofesional), es el punto E_1 , trabajando $OZ - O\theta_1 = Z\theta_1$ y obteniendo una renta igual a R_1 . Al fijarse la renta mínima, cambia la restricción y ya no es ZA , sino BFA , por lo que el nivel de utilidad más alto posible se alcanza en el punto B , no trabajando nada y todo el tiempo dedicándolo al ocio, ya que tienen garantizada esa renta mínima, a pesar de que no es su óptimo.

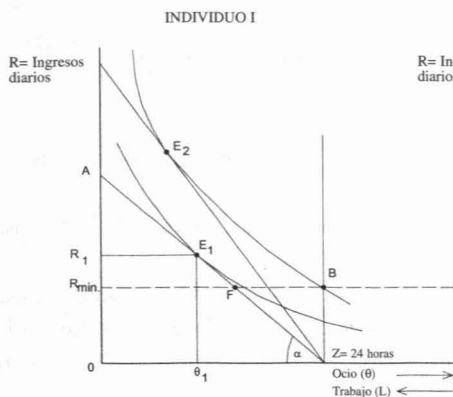


Fig. 4a)

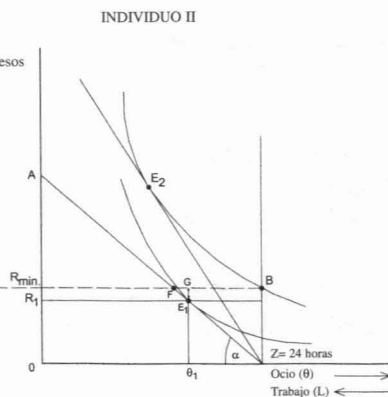


Fig. 4b)

$$\operatorname{tg} \alpha = w$$

¿Cómo incentivar a estos individuos para que trabajen?. Aumentando el salario mínimo interprofesional que es el que, normalmente, se paga a estos individuos, de tal forma que el óptimo se alcance en la curva de indiferencia superior, en donde se sitúan cuando no trabajan.

El gobierno debe coordinar la renta mínima familiar con el salario mínimo interprofesional para evitar que los individuos opten por el subsidio dejando de trabajar, lo que repercute negativamente en el número de horas de trabajo a nivel agregado de una economía y, por lo tanto, en la renta nacional. Un ejemplo similar es el compor-

tamiento de los agentes económicos cuando están recibiendo el subsidio de paro, prefieren seguir subsidiados a realizar un trabajo que les reporta una renta baja a cambio del esfuerzo que tienen que realizar.

Este subsidio de renta mínima resulta más adecuado si va destinado a quienes están incapacitados para el trabajo: enfermos, ancianos, parados y las familias en las que no trabaja nadie.

Este modelo explica el comportamiento de los individuos en los países subdesarrollados, en los que los salarios son más bajos que en las economías desarrolladas, lo que desincentiva el trabajo y se produce un círculo vicioso, como los salarios son bajos, se opta por no trabajar y el nivel de renta es muy bajo, no saliendo de esa situación de miseria. En parte, esta situación es aprovechada por los países desarrollados que trasladan a esos países la producción de bienes para aprovecharse de la mano de obra barata, no aplicando la teoría de los salarios de eficiencia que se da en las economías desarrolladas y que beneficia, tanto a la empresa como a los trabajadores, aumentando la productividad y la renta de los trabajadores. Sin embargo, en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, los salarios que se pagan por el mismo trabajo son más bajos, sumiendo a esos trabajadores en la miseria o teniendo que trabajar muchas horas para obtener un nivel de renta digno.

CONDICIONES DE COMPETENCIA IMPERFECTA

Cada individuo es propietario de su factor trabajo y si no tiene sustitutivos próximos, se convierte en un monopolista que ofrece sus servicios del factor trabajo. En este caso, de factor de producción muy especializado, se trata de un monopolista de oferta de trabajo que, si no se reserva factor trabajo para usos fuera del mercado (ocio), su objetivo es maximizar sus ingresos (ITF), para lo cual igualará el ingreso marginal del factor (ImF) a cero, y el salario que reciba será el ingreso medio que coincide con la demanda del factor trabajo.

En este caso, aunque no es su objetivo, mantiene cierta cantidad de horas de trabajo fuera del mercado ($Z - L^*$) para maximizar su ingreso.

Pero si el ingreso total crece siempre de forma constante a lo largo de todo el tiempo disponible, por ser el salario constante, la demanda del factor trabajo, o ingreso medio, es completamente elástica y coincide con el ingreso marginal del factor, por lo que el ingreso marginal del factor es positivo para todo el tiempo disponible (24 horas), en donde se utiliza todo el factor trabajo, no obteniendo ningún beneficio reservando horas de trabajo fuera del mercado. Figuras 6 a) y 6 b).

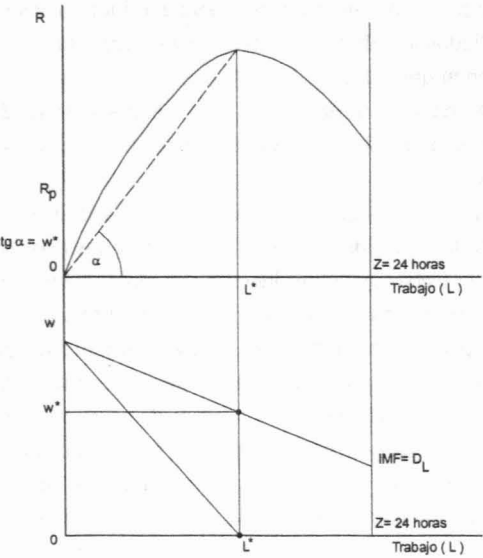


Fig. 5a)

Fig. 5b)

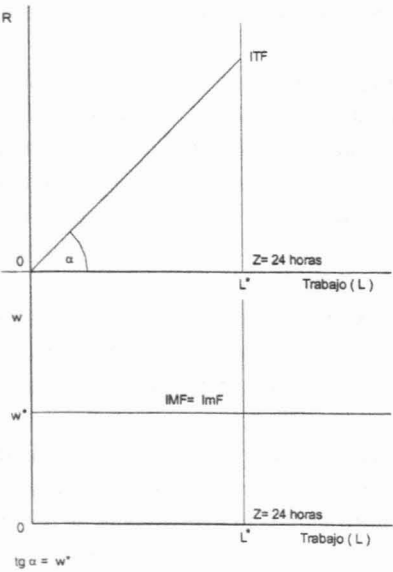


Fig. 6a)

Fig. 6b)

Si el monopolista de oferta de trabajo quiere reservarse horas de trabajo para su uso fuera del mercado (ocio), deberá establecer un equilibrio entre sus deseos (curvas de indiferencia entre la renta y el ocio o trabajo reservado para uso privado) y la renta que puede obtener en el mercado por su trabajo, o curva de renta-ocio, que se representa por una curva cóncava hacia el origen y refleja las oportunidades posibles entre el ingreso y el tiempo de trabajo que se reserva para ocio o tiempo libre (la función es cóncava porque el salario no es constante como en competencia, sino que es decreciente con el empleo y al aumentar el empleo, los ingresos van creciendo a un ritmo cada vez menor). El óptimo se dará en el punto de tangencia entre la función de preferencia (curva de indiferencia) y la función de oportunidades posibles, en el punto E de la figura 7 a). Trabajará 24h - θ^* horas al día, reservándose para el tiempo libre $O\theta^*$ horas y obteniendo una renta, R^* , suma de la renta de la propiedad y la obtenida por el trabajo.

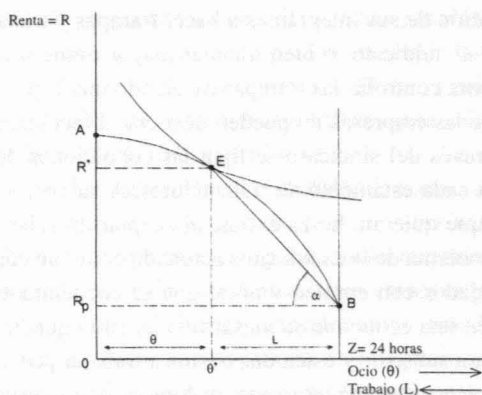


Fig. 7a)

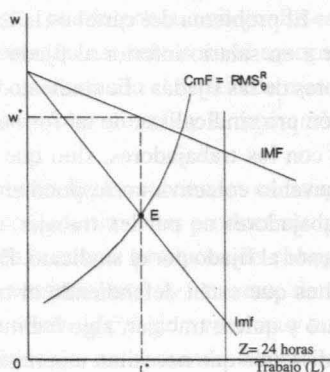


Fig. 7b)

El ingreso medio (demanda de trabajo) y el ingreso marginal se derivan de la curva de renta-ocio BA. Figura 7 a). El ingreso marginal, para cualquier número de horas trabajadas, es la pendiente de la curva BA, unidades de renta que se sacrifican por una hora de tiempo destinada al ocio. Para el monopolista, el valor marginal asignado al ocio es su coste marginal que coincide con la Relación Marginal de Sustitución entre la renta y el ocio, función creciente, ya que el coste marginal aumenta al ir sustituyendo renta (trabajo) por ocio, puesto que al ir disminuyendo el ocio se valora más. Por consiguiente, el equilibrio se dará cuando el ingreso marginal (pendiente de la curva BA) se iguale al coste marginal (relación marginal de sus-

titución entre el ocio y la renta o pendiente de la curva de indiferencia), dando un nivel de trabajo, $L^* = 24h. - \theta^*$ y un salario w^* que es igual a la $tg\alpha$.

Si no existiese ocio, o sea el individuo no se reserva horas de trabajo fuera del mercado, la relación marginal de sustitución entre la renta y el ocio es cero, es decir, el coste marginal es cero y el equilibrio se dará reservándose tiempo para el ocio o no, depende de donde se haga cero el ingreso marginal.

Este análisis de monopolio en la oferta de trabajo es muy específico y sólo es factible cuando se trate de un factor de producción muy especializado y, por lo tanto, único; pero en una economía subdesarrollada, puede tener aplicación si los trabajadores se agrupan en un sindicato y ofrecen su trabajo conjuntamente formando un cártel e influyendo en los salarios, aumentándolos, si restringen la oferta. También las asociaciones profesionales adoptan comportamientos tipo cártel y controlan la oferta de trabajo, obligando a colegiarse para poder ejercer la profesión, o fijando los requisitos mínimos para ejercerla.

El problema del cártel es la tentación de sus integrantes a hacer trampas y trabajar a un salario inferior al fijado por el sindicato, o bien trabajar mayor número de horas de las fijadas. El sindicato intenta controlar las trampas exigiendo una legislación pro sindicalista, de tal forma que las empresas no pueden negociar directamente con los trabajadores, sino que a través del sindicato se fijan las condiciones del convenio colectivo correspondiente a cada estamento de trabajadores. A su vez, los trabajadores no pueden trabajar, aunque quieran, horas extras, ni aceptar un salario menor al fijado por el sindicato. El problema de los sindicatos actuando como un cártel es que están defendiendo al trabajador con empleo y no al que se encuentra en paro y quiere trabajar, algo habitual en una economía subdesarrollada, en la que hay individuos que necesitan una renta para subsistir y están dispuestos a trabajar por un salario menor, lo que lleva consigo que estos individuos sean explotados con salarios bajos en la denominada «economía sumergida» y aparezca la trampa, incluso en las economías industrializadas se dan estos casos con trabajadores inmigrantes de países del tercer mundo.

En las asociaciones profesionales, más que el control de salarios, lo que se fija es el ingreso en el gremio correspondiente, endureciendo los requisitos mínimos para su formación y restringiendo la oferta de trabajo a niveles cuasi-monopólicos, aunque los que pueden ofrecer su trabajo lo hagan competitivamente.

Es decir, los sindicatos actuando como un cártel se convierten en monopolios de oferta que controlan el salario y la cantidad de trabajo que se puede ofrecer, regulando el acceso al mercado de trabajo e inhibiéndose del problema de los que se quedan fuera de la regulación.

¿QUÉ FACTORES INFLUYEN EN EL SALARIO DE MERCADO?

Por agregación de las ofertas individuales de trabajo y de las demandas por parte de las empresas, se obtiene la oferta y demanda del mercado de trabajo, cuya intersección determina, en un mercado competitivo, el salario de mercado. Por consiguiente, cualquier factor que modifique estas funciones agregadas repercutirá en las funciones individuales, al modificar el salario al que se enfrentan los agentes económicos a nivel individual (trabajadores y empresas).

Las fuerzas que pueden modificar la oferta de trabajo se sintetizan en:

- Aumento de la riqueza. Los individuos con mayor nivel de renta o riqueza, prefieren mantener su factor trabajo para uso privado, disminuyendo la oferta de trabajo. Cuando un individuo tiene ingresos altos por sus propiedades, puede optar por no trabajar porque no necesita la renta procedente del salario por su trabajo. En este caso extremo, la solución para el individuo sería de esquina; pero a nivel agregado estos comportamientos reducen la oferta de trabajo, aumentando el salario de mercado. En una economía subdesarrollada, este colectivo es una minoría y la repercusión en la oferta de trabajo será mínima.

- La legislación y las medidas de protección social. En las economías en las que los salarios son bajos, las mujeres están excluidas de las actividades productivas que no sean las domésticas y, por lo tanto, determinados bienes se producen en el hogar sin remuneración económica, tales como el pan, vestidos, etc. Así mismo, tienen mayor número de hijos que van a formar parte de la oferta de trabajo a edad muy temprana. Es decir, por un lado la no integración de la mujer en el mundo laboral restringe la oferta y, por otra parte, la mayor natalidad expansiona la oferta de trabajo más que en una economía desarrollada en donde la natalidad es menor. Los cambios en las costumbres o leyes, que pueden provenir de la educación, aumentarán la oferta de trabajo si se consigue la incorporación de la mujer a actividades productivas fuera del hogar, pero eso solamente se dará si el salario que reciben fuera del hogar es superior al salario de reserva.

- Inversión y acumulación de capital. Si la economía está en crecimiento el stock de capital se va acumulando con las sucesivas generaciones y repercutirá en la cantidad y calidad del trabajo ofrecido. Si los factores trabajo y capital son normales, es decir cooperan entre sí, el incremento del stock de capital aumenta la utilización del factor trabajo y su productividad.

- La población. Lógicamente el tamaño de la población y su composición por

edades y sexo, afectará a la oferta de trabajo disponible y a los salarios de mercado. En algunas economías subdesarrolladas, parte de la oferta de trabajo la componen niños, de ahí la gran natalidad en esos países.

Por otra parte, los salarios también se modificarán por cambios en la demanda de trabajo, que se verá influida por:

— La innovación tecnológica. El cambio tecnológico incrementa la productividad marginal del factor trabajo, aumentando el Producto Ingreso Marginal (competencia imperfecta) o el Valor del Producto Marginal (competencia perfecta), aumentando la demanda de trabajo y, por consiguiente, aumentando el salario. Ahora bien, pueden darse avances tecnológicos que ahorren factor trabajo y disminuyan la demanda de trabajo, ya que aumentan la productividad media, pero disminuye la productividad marginal.

— La demanda del bien final. La demanda del factor trabajo es una demanda derivada. Al aumentar la demanda del bien, aumenta el precio del bien y aumenta el Producto Ingreso Marginal, con el consiguiente incremento de la demanda del factor trabajo y el incremento del salario.

— La variación del precio de los factores de producción competitivos o cooperadores con el factor trabajo. Al modificarse la cantidad de un factor repercutirá en la demanda de trabajo aumentándola o disminuyéndola. Si los factores cooperan entre sí, es decir, son complementarios, el incremento de un factor repercutirá aumentando la utilización del factor trabajo y su productividad marginal, con lo que aumentará la demanda de trabajo y, a la inversa, si son competitivos.

UNA REFLEXIÓN A MODO DE CONCLUSIÓN

La clave para resolver estos problemas, desde nuestro punto de vista, está en la educación.

En la oferta del factor trabajo es difícil separar el capital humano del servicio trabajo, ya que cuando un individuo ofrece su factor trabajo, está ofreciendo no sólo su capacidad laboral, sino también su cualificación y preparación para realizar ese trabajo. El capital del trabajador lo forma su cualificación o capital humano y las herramientas necesarias de las que dispone. El trabajador sacrifica ocio y renta para invertirlo en educación, lo mismo que destina renta para invertirlo en las herramientas que necesita. Es decir, el capital humano de que dispone está incluido en la oferta de trabajo y es inseparable.

Para el individuo la educación tiene un coste, pero en el futuro tendrá una renta mayor, ya que el salario le aumentará y también repercutirá en la economía, puesto que trabajará más horas y disminuirá el tiempo dedicado al ocio.

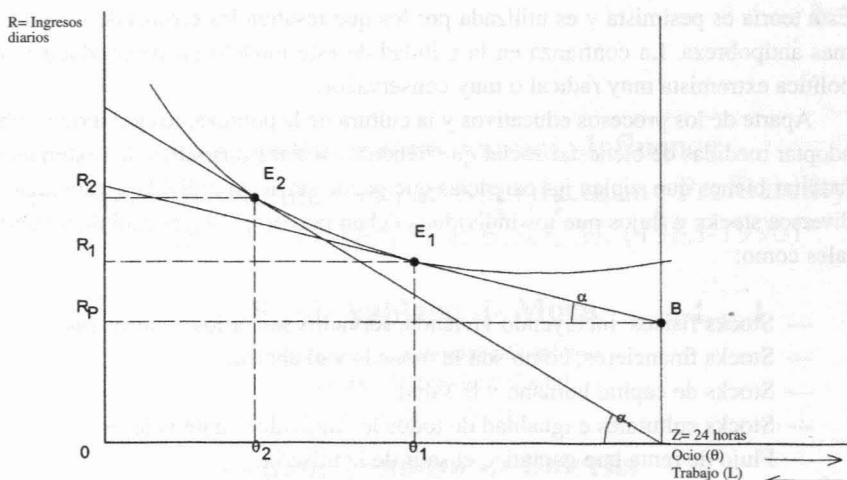


Fig. 8

Sin educación el agente económico se sitúa en E_1 , trabajando ZL_1 y obteniendo una renta OR_1 , suma de las rentas del trabajo (R_p, R_l) y las rentas no procedentes del trabajo (OR_p). Si gasta en educación ZB , el salario le aumentará y, suponiendo que permanece con el mismo nivel de utilidad, se situará en E_2 , aumentando el número de horas trabajadas E_2 , disminuyendo el ocio, pero aumentándole bastante la renta a $OZ - O\theta_2 = Z\theta_2$. El agente económico que invierte en educación, tiene en el futuro más renta y trabaja más.

La educación tiene gran importancia en el análisis dinámico de la pobreza. Así, un nivel de renta bajo determina un nivel de educación inferior al promedio, perpetuándose el proceso de instrucción y pobreza de generación en generación. La renta baja de los padres determina que los hijos abandonen la escuela pronto para contribuir con un salario bajo a aumentar la renta familiar. Además, el ambiente familiar no incentiva a los niños a adquirir buenos rendimientos escolares, aparte de los problemas económicos para la adquisición de libros y textos. La escuela debe contrarrestar estos efectos.

En general, los hijos de los ricos heredan de sus padres la riqueza, y los hijos de los pobres heredan la pobreza. Al sentirse excluidos social y económicamente, dada

la estratificación social, surge la cultura de la pobreza en la que los padres desarrollan una «subcultura» con creencias y comportamientos hostiles a la integración. Los hijos viven en ese ambiente, heredan los valores de esa subcultura y no están preparados para aprovechar las oportunidades de promocionar que les surgen en la vida. Esta teoría es pesimista y es utilizada por los que resaltan los errores de los programas antipobreza. La confianza en la utilidad de este modelo puede conducir a una política extremista muy radical o muy conservadora.

Aparte de los procesos educativos y la cultura de la pobreza, los gobiernos deben adoptar medidas de bienestar social que tiendan a variar las condiciones externas y a facilitar bienes que suplan las carencias que puede sufrir un individuo, garantizando diversos stocks y flujos que los individuos deben poseer en una economía moderna, tales como:

- Stocks físicos, incluyendo vivienda, servicios sanitarios y carreteras.
- Stocks financieros, como son la moneda y el ahorro.
- Stocks de capital humano y la salud.
- Stocks culturales e igualdad de todos los individuos ante la ley.
- Flujo de renta que garantice el salir de la miseria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BECKER, G. S. (1963): *El Capital Humano. Un análisis Teórico y Empírico Referido Fundamentalmente a la Educación*. Alianza Editorial. Madrid.
- BECKER, G. S. (1965): «A theory of the allocation of time.» *Economic Journal*, vol. 75 nº299, 493-517.
- BECKER, G. S. (1976): *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press. Chicago.
- CABAÑES, M.ª L. y LORCA, A. (2000): *Microeconomía* (2ª edición). Civitas Ediciones S. L.
- GREEN, H. A. J. (1971): *La Teoría del Consumo*. Alianza Universidad. Madrid 1976.
- HIRSHLEIFFER, J. y GLAZER, A. (1994): *Microeconomía, Teoría y Aplicaciones*. Prentice Hall Hispanoamericano, S. A.
- JACKSON, D. (1994): *Análisis Económico de la pobreza*. Macmillan. Vicens-Vives. Colección de Economía.
- PHELPS-BROWN, E. H. (1951): *A Course in Applied Economics*. Pitman.
- SPEENCE, A.M. (1974) : *Market Signaling*, Cambridge Mas. Harvard University Press.